



Het team van Become-IT op Meesters in de Tuin 2023

Ketenintegratie: wat heb je daar nou aan?

Samenwerking gebaseerd op verdiend vertrouwen met een gedeelde ambitie en individuele voordelen

Niet alleen binnen je bedrijf alle processen digitaal op orde hebben, maar ook met ketenpartners in de groene sector – dat is de volgende stap in de optimalisering en versterking van de keten, volgens Become-IT, de ontwikkelaar van Suite MKB.

Auteur: Heidi Peters

Het softwareprogramma Suite MKB van ontwikkelaar Become-IT is in de hoveniersbranche bepaald niet onbekend. Integraliteit is een van de kenmerken van Suite MKB. De informatie in het traject van offerte via opdracht naar planning, uitvoering en facturering wordt in elke stap overgenomen, waardoor iedereen dezelfde informatie tot zijn beschikking heeft. Deze integraliteitsgedachte zet Become-IT nu door naar ketenpartners. Directeur Leo Kodde: 'Wij hebben dit initiatief genomen om ketens binnen de branche met elkaar te verbinden en zo de branche te verbeteren.'

Ketensamenwerking

Catalogi, prijslijsten, productinformatie, notities – het bureau ligt zomaar vol met allerhande informatie. 'Als ondernemer heb je het van tijd tot tijd druk met het vullen van het systeem met het assortiment, het bijwerken van de prijzen en het up-to-date houden van deze informatie. Ook gaan er mailtjes en telefoontjes over en weer over bestellingen en leveringen. De juiste informatie is immers nodig om correcte offertes te kunnen maken,' legt Kodde

uit. 'Op een offerte staan onder meer producten van jouw leverancier; de gegevens over die producten en de kostprijs moeten in jouw systeem komen te staan.

De hovenier, de leveranciers van je planten en van je materialen vormen allemaal een deel van de keten. De leveranciers, dat zijn een heleboel partijen. Het wordt eenvoudiger door digitaal samen te werken. In de bouw en techniek is dit al jaren gebruikelijk; ik verwacht dat dit ook in de groensector steeds gewoner zal worden.' Become-IT realiseert dit door een standaard te ontwikkelen waarop bestaande systemen aangesloten kunnen worden. Hierin is het afgelopen jaar al stappen gezet.

Verdiend vertrouwen

'Ketenintegratie is samenwerking gebaseerd op verdiend vertrouwen met een gedeelde ambitie en individuele voordelen,' zo vat Kodde zijn boodschap samen. Dat vraagt toch wat toelichting en die krijgen we dan ook: 'In een traditionele samenwerking koop je een plant van een leverancier; daar krijg je informatie bij

en je verkoopt hem door aan de klant. Die vorm van samenwerken kan geoptimaliseerd worden door meer samen met je leverancier op te trekken en door gezamenlijke ambities vast te stellen, gericht op die gezamenlijke eindklant.' Iedere schakel in de keten: plantleverancier, materiaalleverancier en hovenier, heeft er belang bij dat een tuin goed wordt ingericht, dus de gedeelde ambitie is er. Wanneer de informatie van de leveranciers wordt samengebracht met systemen van de hovenier, wordt het proces volgens Kodde geoptimaliseerd. 'Dit kan alleen als er een vertrouwensrelatie is tussen de hovenier en zijn leveranciers. Dat vertrouwen moet je verdienen door betrouwbaar te zijn en niet alleen gericht op je eigen belang.'

Voordelen voor iedereen

Digitale ketenintegratie, waarbij assortimenten en orders digitaal worden gedeeld, levert de afzonderlijke ketenpartners tijd en geld op. Ook gaat de kwaliteit van het proces omhoog. Kodde: 'De hovenier heeft er baat bij dat er geen artikelbestand geïmporteerd hoeft te worden en er geen prijzen bijgewerkt hoeven te worden. Voor de leverancier is het eenvoudiger om zijn assortimentslijst één keer te delen met een veelvoud aan hoveniers dan met allemaal afzonderlijke bedrijven. Maar ook bij het invoeren van orders worden fouten gemaakt; bovendien kost dat tijd en geld. Uit onderzoek van ABN AMRO blijkt dat de faalkosten gemiddeld 5 procent van de totale omzet beslaan. Dat is een serieus bedrag, dat van het bedrijfsresultaat af gaat. Wij willen onze kennis en kunde als techniekleverancier inzetten om de keten kwalitatief te verbeteren.'

Het idee

De ketens in de groene sector zijn volgens Kodde te verdelen in een plantenketen, een materialenketen en een keten voor machines en gereedschappen. De focus van Become-IT ligt voornamelijk bij de eerste twee groepen. 'De plantenketen bestaat uit de kweker, de cash-and-carry, de hovenier of groenvoorziener en de eindklant. In de materialenketen vind je de fabrikant, de leverancier, eventueel de tussenhandel of dealer, de hovenier of groenvoorziener en de eindklant. Het idee is dat er digitaal wordt samengewerkt. Leveranciers moeten hun assortiment gaan delen. Daarbij is het belangrijk dat er bij elk product een prijs staat, een foto en een dieplink die leidt naar een pagina van de leverancier met meer informatie over dit product. Daar vind je dan alle specificaties.' De volgende stap is het uitwisselen van orders. Kodde: 'Dat doen we binnen Suite MKB al tussen hoveniers en plantleveranciers, zonder dat er iets overgetypt hoeft te worden. Tot slot wordt het mogelijk om digitaal prijsaanvragen te doen. Wij hebben deze mogelijkheden dit jaar ontwikkeld onder de naam Bibliotheek.'

Hoe het werkt

Een leverancier van bijvoorbeeld verlichting of bestrating wordt deelnemer in de Bibliotheek en deelt zijn assortimentslijsten met alle bijbehorende info. Een hovenier die op deze manier zijn ketensamenwerking wil verbeteren, abonneert zich op het assortiment van zo'n deelnemer. De deelnemer moet deze klant accorderen, en daar komt het belang van het verdiende vertrouwen naar voren.

Vervolgens kan de hovenier deze productdatabase en de functionaliteiten daarvan gebruiken. Een voorbeeld: de hovenier maakt zijn plantenlijst in Suite MKB, inclusief vakindeling en aantallen. Deze lijst wordt ingekocht bij bijvoorbeeld *VeluwePlant*. De inkooporder van de hovenier wordt direct in het systeem van de plantleverancier gezet, waardoor er geen orderinvoer meer nodig is. De prijzen worden op het moment van bestellen nog bijgewerkt. *VeluwePlant* koppelt digitaal terug wanneer de order klaarstaat voor levering. 'Dit is een stuk minder foutgevoelig. Op de labels van de planten staan de ordergegevens, zoals de naam van de hoveniersklant. Uiteindelijk komt er een inkoopfactuur, die vanzelfsprekend kloppend is met de orderbevestiging.'

Op dit moment is Become-IT bezig om leveranciers, dus deelnemers, te werven om zich bij het systeem aan te sluiten. Inmiddels zijn er al diverse bedrijven die zich aan het initiatief van Become-IT hebben verbonden. Adezz, Normeco, DCM, Wellness Tuinier, MBI en Van Dorp Hout vormen slechts een kleine greep uit het totale aantal. De techniek in de vorm van de Bibliotheek is mede dankzij hen ontwikkeld. Het jaar 2024 zal volledig in het teken staan van het aansluiten van deelnemers, met als start de *Groene Sector Vakbeurs*. 'Elke schakel in de keten heeft hier voordelen van', zo besluit Kodde.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

suite mkb

- PROJECT
- RELATIEBEHEER
- PRODUCT**
- ADMINISTRATIE
- INKOOP
- VERKOOP
- MARKETING
- FRAMEWORK

Zoek plantenbank

Dave Lopers

Amelanchier arborea 'Robin Hill'

KRENTBOOMPJE - BOOM - ROSACEAE (ROZENFAMILIE)

Deze krentenboom groeit goed boomvormig.

Bloei
Bloeit in eind maart - half april
Bloemkleur: Wit tot zeer lichtroze

Vrucht
Zeer weinig, eerst rood, later purperzwart

Standplaats
Zon tot halfschaduw
Elke grondsoort
Loonboom, Straatboom, Geschikt voor kleine tuin, Verdraagt halfverharding
Winterhardheid: Zeer goed, USDA zone 5a

Snoei informatie
Wanneer: mei-Juni, na de bloei
Wat: Direct na de bloei de uitgebloeide takken terugknippen tot op sterke nieuwe scheuten. Ook

Beschikbaarheid 'VeluwePlant b.v.'

Uitvoering	Voorraad	Inkoopprijs	Gebruiken?
10-12 Container	25 stk	€ 153,-	✓
20-25 draadkult	1 stk	€ 395,-	+